

VU Research Portal

Economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes: Te waar om mooi te zijn?!

Wielhouwer, J.L.

2014

document version

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Wielhouwer, J. L. (2014). *Economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes: Te waar om mooi te zijn?!* Vrije Universiteit Amsterdam.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar Economics of Accounting and Tax aan de faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde van de Vrije Universiteit te Amsterdam op 17 September 2014.

Economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes:

Te waar om mooi te zijn?!

Mijnheer de rector, dames en heren,

Een model is een vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid. Het zal niet vaak gebeuren dat een theoretisch onderzoeker de wens uitspreekt dat modellen minder goed de werkelijkheid zouden voorspellen. Toch zult u mij daar vandaag misschien op kunnen betrappen. De titel van mijn rede is 'Economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes: Te waar om mooi te zijn?!'. Voordat ik kan praten over 'wat is waar' en 'is dat mooi', wil ik kort gaan uitleggen wat ik bedoel met 'economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes'. Het is een poging van mij om enigszins toegankelijk de term 'economics of accounting and tax' te vertalen.

De leerstoel waar ik mij vandaag aan mag verbinden is namelijk getiteld 'economics of accounting and tax'. In de gangbare wetenschappelijke literatuur wil dit zoveel zeggen als 'de keuzes die gemaakt worden (bijvoorbeeld door bedrijven) verklaren met behulp van economische argumenten'. Dat kan door logisch redeneren, maar dergelijke theorie wordt ook veel ontwikkeld door het oplossen van wiskundige modellen. Een voorbeeld hiervan is het gebruik maken van speltheorie.

Misschien biedt dit mij de gelegenheid om twee misvattingen direct uit de weg te ruimen. Ten eerste, als ik aangeef dat ik bij de afdeling accounting zit, dan denken mensen vaak direct dat ik kan boekhouden. Vervolgens trekken ze dan ook nog eens de conclusie dat je een goede penningmeester bent. Een ieder die mijn bureau weleens van redelijk dichtbij heeft gezien, kan weten dat dit laatste niet het geval is. Graag geef ik toch even aan dat accounting veel meer is dan boekhouden en dat een accountingonderzoeker vaak geen accountant is.

Ten tweede, en dat slaat op het gebruik van speltheorie, kunnen mensen nog wel eens denken dat het oplossen van spelletjes iets is wat ik maar in mijn eigen tijd moet doen en

dat het vreemd is dat ik daar nog voor betaald krijg ook. Het beschrijven van economische situaties als een spel en het oplossen van de optimale strategie is echter een goede manier om te proberen de werkelijkheid te beschrijven. Graag benadruk ik dat *als* speltheoretische modellen rondom bijvoorbeeld het gedrag van managers goed hun gedrag blijken te voorspellen, dat *zij* dan degenen zijn die de hele dag spelletjes spelen. En zij krijgen daarvoor beduidend meer betaald dan academici. En dat terwijl wij de spellen niet spelen maar analyseren.

Terug naar de economische verklaringen van accounting- en belastingkeuzes. Over het algemeen staan bij een economische theorie voor gedrag termen centraal als: rationaliteit en nutsmaximalisatie. De economische modellen en verklaringen gaan meestal uit van een bedrijf of persoon (die we de agent noemen) die zijn eigen nut maximaliseert en volledig rationeel is. Ofwel: ieder denkt rationeel na over wat zijn of haar beste actie is en anticipeert op de acties van anderen, die ook rationeel zijn en anticiperen op de acties van anderen. En het doel is om er zelf zo goed mogelijk uit te komen.

Dit economisch verklaren wordt ook toegepast op accounting en belastingen. U kunt bij accounting bijvoorbeeld denken aan het wel of niet bekendmaken van informatie aan aandeelhouders, het op een bepaalde manier rapporteren van de winst, of het afsluiten van een beloningscontract voor het management door de eigenaren van een bedrijf – en u bent vaak de eigenaar via de aandelen die uw pensioenfonds heeft. Bij belastingen kunt u bijvoorbeeld denken aan het schuiven met winsten om minder belasting te betalen – u hebt misschien wel gehoord over de strategieën die bijvoorbeeld Starbucks toepast en over de rol die Nederland speelt bij belastingontwijking door bedrijven.

Het tweede deel van de titel stelt dat of stelt de vraag of deze economische verklaringen te waar zijn om mooi te zijn. Het vraagteken en het uitroepteken bepalen de drie onderdelen die ik graag in het vervolg wil bespreken.

Als eerste wil ik ingaan op het uitroepteken.

1. Het is: Te waar om mooi te zijn!

Vervolgens wil ik het vraagteken bij twee woorden zetten.

2. Is het: Te waar?
3. Is het: Niet mooi?

Aan de hand hiervan hoop ik u mee te nemen langs delen van mijn onderzoek, en naar enkele plannen voor toekomstig onderzoek.

Te waar om mooi te zijn!

Laat ik beginnen met de situatie dat een eigenaar een manager inhuurt om het bedrijf te runnen. De eigenaar wil geld verdienen. Om dit te realiseren neemt hij een manager aan. Volgens de economische theorie maximaliseert een manager dan zijn eigen nut. Zijn nut neemt toe als hij meer geld verdient en als hij minder energie hoeft te besteden. Het gevolg is dat hij dus niet automatisch doet wat de eigenaar wil. Je moet als eigenaar iemand motiveren om meer in jouw belang te handelen, om te zorgen dat jouw investering geld oplevert. Dit kun je doen door iemand een bonus te geven als hij iets bereikt wat uitdagend is, maar ook goed voor jou als eigenaar. Dus de hele verguisde bonuscultuur is een gevolg van de gedachte dat we blijkbaar de managers financiële prikkels moeten geven om ervoor te zorgen dat ze zo goed mogelijk hun best doen. Voordat u nu zegt dat dit schandalig is en niet nodig zou moeten zijn, wil ik ook vragen of u liever meer of minder geld betaalt voor dezelfde kleren. De individuele nutsmaximalisatie is misschien op alle niveaus doorgeslagen in de rijke landen (Bellah et al. 1985) en mogelijk draagt dit bij aan het in stand houden van veel erbarmelijke omstandigheden in arme landen.

Terug naar de managers van bedrijven. De economische theorie gaat ervan uit dat ze prikkels nodig hebben om hard te werken. En er is onderzoek dat laat zien dat inderdaad de performance van bedrijven omhoog gaat als ze voor die performance beloond worden (Banker et al. 1996, 2000, 2001, Matsumura & Shin 2006). Managers proberen de doelen die gesteld worden te behalen, al blijkt dat ze die doelen bij de contractonderhandelingen ook proberen te beïnvloeden (Anderson et al. 2010). What you pay for is what you get.

Een maatstaf die vaak gebruikt wordt om managers te beoordelen en te belonen is de winst. Die winst is een product van de financiële boekhouding van een bedrijf, de financial accounting. Echter, managers hebben ook invloed op hoe die financial accounting en die winst er uiteindelijk uit komen te zien. Er zijn heel veel onzekerheden die moeten worden ingeschat. Hoeveel van de mensen die op afbetaling kopen, zullen bijvoorbeeld uiteindelijk niet betalen? Dergelijke inschattingen zijn erg subjectief. De manager kan deze kosten over- en onderschatten. Als je ze nu te hoog inschat, dan gaat de winst deze periode naar beneden. In de toekomst heb je dan een meevaller, want er betalen dan meer mensen dan dat je dacht. Als je ze juist wat laag inschat, dan wordt de winst dit jaar wat hoger, maar dan krijg je in de toekomst de tegenvallers te verwerken. Je kunt dus, zonder direct regels te schenden, agressiever winsten op de korte termijn verantwoorden. Laten we nu eens economisch redeneren vanuit die manager. Stel dat de kans groter is dat je over een paar jaar niet meer bij het bedrijf zit. Wat doet dat met de rapportage van je winst nu?

Inderdaad: Als je je eigen belang maximaliseert, dan vind je het minder erg als in latere jaren de winst lager uitvalt en vind je het belangrijker dat de winst op kortere termijn hoger is. Dit gedrag zien we terug bij managers die vlak voor hun pensioen staan (Dechow & Sloan 1991, Davidson III et al. 2007, Kalyta 2009), en samen met Flora Kuang en Bo Qin heb ik laten zien dat vergeleken met managers die intern benoemd worden, managers van buiten ditzelfde gedrag vertonen (Kuang et al. 2014). Managers die van buiten worden benoemd, blijken vaker na een korte periode het bedrijf vrijwillig of gedwongen te verlaten en in lijn met de verwachting op basis van economische theorie laten we zien dat zij van de subjectieve posten meer winst op de korte termijn rapporteren.

Dit voorbeeld laat zien dat de theorie die uitgaat van puur zelfgerichte belangen in de praktijk daadwerkelijk op lijkt te gaan. De schade hiervan valt misschien mee. Het betreft immers alleen maar de *rapportage* van de winst. Echter, het gaat verder dan een rapportage; het beïnvloedt de beslissingen die ze nemen bij het managen van het bedrijf. Het kan bijvoorbeeld investeringsbeslissingen beïnvloeden: Nu maar niet investeren in een goed project – dat kost geld – omdat ik dan nu mijn winstdoelstelling niet haal. Onderzoek van Graham, Harvey en Rajgopal onder meer dan 400 executive managers maakt duidelijk dat managers bereid zijn om hun persoonlijke winstdoelstellingen te behalen *ten koste* van de waarde van het bedrijf (Graham et al. 2005). Het halen van hun eigen doelstellingen gaat dan ten koste van het belang van de eigenaar voor wie ze werken. Wat als nu bijvoorbeeld de winstrapportage minder flexibel wordt? Als het toezicht op de kwaliteit van de boekhouding strakker wordt, dan wordt het moeilijker om via de boekhouding je winstdoelstelling te behalen. Onderzoekers hebben laten zien dat strictere boekhoudregels of betere accountants er *inderdaad* toe leiden dat managers meer gebruik gaan maken van deze waardevernietigende manieren om hun winst te sturen (Cohen et al. 2008, Chi et al. 2011). Hoewel dit logisch verklaard kan worden door economische theorie, is dit toch te waar om mooi te zijn.

In het verlengde hiervan wil ik graag een ander voorbeeld noemen dat ligt op het gebied van investeringen en belastingen. In een aantal onderzoeken met Anja De Waegenaere en Peter Kort heb ik onderzoek gedaan naar wat de beste investeringsbeslissingen zijn bij verschillende fiscale afschrijvingsmogelijkheden (Wielhouwer et al. 2000, De Waegenaere & Wielhouwer, 2002, 2011). Meer flexibiliteit verhoogt de netto contante waarde van een investering en dit kan bepaalde investeringen rendabel kan maken. De overheid probeert dan ook soms investeringen te stimuleren door tijdelijk toe te staan om meer flexibel af te schrijven voor belastingdoeleinden.

Het is echter zo dat andere fiscale afschrijvingen de *gerapporteerde winst* in de boekhouding niet beïnvloeden. Jesse Edgerton laat zien dat als managers gefixeerd zijn op deze gerapporteerde winst, dit ervoor zorgt dat dergelijke zinvolle investeringen door bedrijven toch niet gedaan worden; dat de belastingvoordelen niet verzilverd worden (Edgerton 2012). Dit kan verklaren waarom er geen bewijs is gevonden dat een dergelijke fiscale regeling in de VS heeft geleid tot meer investeringen (Cohen & Cummings 2006, Edgerton 2010, House & Shapiro 2008, Hulse & Livingstone 2010). Eelke Wiersma en ik zien dat de regeling ‘willekeurig afschrijven’ in Nederland voor agrarische particuliere bedrijven *wel* heeft geleid tot meer investeringen (Wielhouwer & Wiersma 2014). Ook dit is weer in lijn met economische theorie want het betreft bedrijven waar de eigenaar en manager dezelfde persoon is. Deze bedrijven zijn niet beursgenoteerd en minder gefixeerd op het sturen van de gerapporteerde winst. Het zijn van eigenaar en manager tegelijk zorgt ervoor dat je wel de waarde van het bedrijf zo veel mogelijk wilt verhogen.

Er is veel meer bewijs te vinden dat de voorspellingen die de economische modellen doen op basis van individualisme en maximalisatie van het eigen belang inderdaad behoorlijk goed uit blijken te komen. Ik zeg erbij: helaas. In veel gevallen zou ik willen dat de modellen die deze uitgangspunten nemen niet zo waar bleken te zijn. Het is gewoon te waar om mooi te zijn.

Maar voordat we hier met z’n allen neerslachtig de zaal verlaten zal ik alvast verklappen dat er ook lichtpuntjes zijn. Ik wil nu ingaan op het vraagteken. Straks wil ik ingaan op de vraag of het niet mooi is, en dus of er dan niets goeds uit het kwade kan voortkomen. Maar eerst zal ik stilstaan bij de vraag of het te waar is? Hoewel uitzonderingen volgens het spreekwoord de regel bevestigen, zie ik dit toch als lichtpunten die de regel soms gelukkig aan het wankelen brengen.

Te waar?

Bij de vraag of deze modellen ‘te waar’ zijn, wil ik graag de overstap maken naar een ander deel van mijn onderzoek, namelijk het handhaven van wet- en regelgeving – ofwel toezicht houden en straffen. Een economische benadering werd in 1968 beschreven door de latere Nobelprijswinnaar Gary Becker (Becker 1968). Bij de vraag hoeveel criminaliteit er economisch gezien moet worden toegestaan, is het van belang om gedrag te voorspellen.

Als voorbeeld nemen we de beslissing om wel of niet parkeergeld te betalen. Iemand kan een afweging maken op basis van: wat kost het parkeren, wat is de kans dat er gecontroleerd wordt, en wat is de boete als ik gecontroleerd wordt. Als parkeren €5 kost en de boete €50 is bij het hebben van geen parkeerkaartje, dan kun je calculatief gezien beter geen kaartje kopen als de kans dat er gecontroleerd wordt minder is dan 10%. We nemen even niet mee of risico van invloed is op uw nut.

Nu gaan we een stapje verder in de speltheorie en nemen de gemeente mee in het nemen van een beslissing. Deze wil eigenlijk zoveel mogelijk geld binnenhalen. Daarom moeten ze een parkeerwachter aannemen. Stel een controlerondje kost €2,50.

De vraag is voor u: 'hoe vaak koop ik een kaartje?', en voor de gemeente: 'hoe vaak controleer ik?'. Als je weet dat die parkeerwachter komt, dan koop je een kaartje. Maar hier anticipeert de gemeente op, dus dan sturen ze toch geen parkeerwachter. Maar als jij weet dat er toch geen parkeerwachter komt, dan koop je toch maar geen kaartje, maar dan is het voor de gemeente weer zinvol om *wel* die parkeerwachter te laten komen. Als iedereen nu rationeel kan beredeneren en gewoon zijn verwachte opbrengst zo hoog mogelijk wil maken of zijn kosten zo laag mogelijk, dan kunnen we een strategie bepalen volgens het concept van een andere Nobelprijswinnaar, John Nash. Als de gemeente in 10% van de gevallen controleert, dan maakt het u niet meer uit of u een kaartje koopt. Doen ze het vaker, dan koopt iedereen een kaartje, maar dan kan de gemeente beter niet meer controleren. Stel dat u in 95% van de gevallen een kaartje koopt. Dan levert een controle de gemeente $5\% \times €50$ op, en dat is €2,50, de kosten van een controle. Dit is het zogenaamde unieke evenwicht in dit spel.

Even iets algemener: Laat de kosten van parkeren k zijn, de boete b , en de kosten van controle c , dan blijkt dat de zogenaamde evenwichtsstrategie is: controleer met kans k/b , en koop een kaartje met kans $1-c/b$. Een belangrijke conclusie uit dergelijke economische modellen is: *Als de boete omhoog gaat, dan houdt men zich vaker aan de wet, en er wordt dan minder gecontroleerd.*

Dit idee is voor velen logisch. Zwaarder straffen is een veel gehoorde kreet. Het klinkt dan ook vreemd om te horen dat de overheid steeds meer wil werken op basis van vertrouwen.

Gebaseerd op dit algemene model zijn er ook veel economische modellen gemaakt om het gedrag te verklaren met betrekking tot het betalen van belastingen (Allingham & Sandmo 1972, Yitzaki 1974). U doet uw belastingaangifte en geeft dingen wel of niet eerlijk op; de belastingdienst controleert soms en u loopt het risico op een boete als u dingen oneerlijk heeft ingevuld. Maar: deze economische modellen voor wat we noemen tax-compliance

stellen ons voor een raadsel. Als deze modellen zouden kloppen, dan is het onverklaarbaar dat er *zoveel* belasting wordt betaald (Andreoni et al. 1998, Alm & Torgler 2011). De kans op controle is in de meeste landen namelijk slechts enkele procenten met slechts beperkte boetes. Gelukkig roept een economische verklaring hier de vraag op waarom mensen *wel* eerlijk hun belasting betalen. Deze puzzel is niet alleen economisch bekeken. Juist ook op het meer sociaal-psychologische vlak worden interessante verklaringen gevonden. Gedrag wordt gelukkig niet altijd verklaard door calculatieve overwegingen, maar bijvoorbeeld ook door gevoelens van schuld en schaamte (Erard & Feinstein 1994). Verder laten verschillende onderzoekers bijvoorbeeld zien dat de hoeveelheid belastingontduiking afhangt van hoe eerlijk iemand vindt dat het fiscale stelsel voor hem of haar is (o.a. Bordonon 1993, Spicer & Becker 1980). Ook blijkt de perceptie over hoe eerlijk anderen in de omgeving van de persoon zijn belastingontduiking te verklaren (Porcano 1988). Mensen bepalen hun gedrag deels op basis van de sociale normen die gelden binnen de groep waarin zij zich bevinden (Alm et al. 1999), zoals bijvoorbeeld een kerkgemeenschap (Torgler 2006). Waar je mee omgaat... Rekening houdend met deze kennis is het wellicht minder verrassend dat de belastingdienst horizontaal toezicht wat meer steunt op vertrouwen wil gaan toepassen, al is een interessante vraag voor huidig en toekomstig onderzoek in hoeverre deze sociaal-psychologische verklaringen opgaan bij bedrijven.

De afgelopen jaren heb ik samen met mijn collega's Juan Mendoza en Henri Dekker, in het kader van het promotieonderzoek van Juan, onderzoek gedaan naar de relatie tussen een toezichthouder en de personen of bedrijven waarop toezicht gehouden wordt. Allereerst hebben Juan en ik in een puur calculatief economisch model gekeken naar wanneer je de principes van vertrouwen toe kunt passen binnen toezicht (Mendoza & Wielhouwer 2014). Om het principe van vertrouwen vorm te geven, zoeken we naar strategieën waar goed gedrag beloond wordt met minder controle. Dit impliceert minder kosten, maar de kans dat je betrapt wordt op belastingontduiking is dan ook minder. Vooralsnog werd in de economische literatuur aangenomen of gevonden dat een verlaging van de pakkans gecompenseerd moet worden met een hogere boete. Anders zal men hier misbruik van maken (Cherney 1997, Greenberg 1984). Maar een aanpak waarbij je iemand enerzijds zegt te vertrouwen, maar tegelijk zijn straf verhoogt voor fout gedrag, straalt geen vertrouwen uit en is in principe zelfs strijdig met het begrip vertrouwen. Een aanpak op basis van vertrouwen moet er dus toe leiden dat je minder kans op controle krijgt, terwijl er niet een grotere straf op de achtergrond dreigt. Deze aanpak werkt dan als mensen of bedrijven die vertrouwd worden niet vaker belasting gaan ontduiken dan als ze niet vertrouwd worden.

We vinden inderdaad: vertrouwen kan. Als bedrijven voldoende denken aan de lange termijn, dan kun je vertrouwen gebruiken in toezicht, zelfs als bedrijven puur economisch redeneren. Als we dan rekening houden met de positieve effecten dat het geven van vertrouwen kan hebben op gedrag, zoals bijvoorbeeld bestudeerd in het artikel van Feld en Frey met de veelzeggende titel 'trust breeds trust' (Feld & Frey 2002), dan kunnen we begrijpen dat een strategie op basis van vertrouwen zowel welvaart als welzijn kan verbeteren. Dit neemt niet weg dat er ook bedrijven zullen zijn die het in hen gestelde vertrouwen zullen misbruiken.

Maar voor een goed functioneren is naast vertrouwen van de toezichthouder in de agent, ook vertrouwen van de agent in de toezichthouder van belang.

Om verder te onderzoeken hoe de houding van de toezichthouder invloed kan hebben op het gedrag van onder-toezicht-gestelden, hebben Mendoza, Dekker, en ik onderzoek kunnen doen op geanonimiseerde data van de Autoriteit Financiële Markten. We hadden voor financiële tussenpersonen informatie over hoe fair ze de regels vinden – bijvoorbeeld over de mate waarin de regels hun werk onnodig moeilijk maakte – en over hoe volledig ze zich hielden aan allerlei regels (Mendoza et al. 2014a).

Wat blijkt? Op het moment dat ze de regels percipiëren als meer fair, zorgen ze ook dat ze beter op de hoogte blijven van wijzigingen en voldoen ze meer volledig aan de regels (Mendoza et al. 2014a). Dit hoewel het voldoen aan de regels kosten met zich meebrengt en niet noodzakelijk in hun eigen individuele belang is. In een tweede studie blijkt dat de compliance ook hoger is als ze aangesloten zijn bij meer brancheorganisaties wat kan duiden op een soort van sociale controle en gangbare normen binnen de groep (Mendoza et al. 2014b). Tenslotte hebben we gekeken naar verschillen in compliance tussen tussenpersonen die onder een zelfregulerend orgaan vielen (de Stichting Financiële Dienstverlening) en die zonder deze tussenkomst direct onder toezicht van de AFM vielen. Het grootste deel viel onder de Stichting, terwijl deze Stichting minder mogelijkheden had om zelf te handhaven. Oftewel: minder kans om in de picture van de toezichthouder te komen, maar geen hogere straffen. Toch bleek – in tegenstelling tot traditionele economische voorspellingen – dat de tussenpersonen onder de Stichting vollediger aan de regels voldeden (Mendoza et al. 2014b). Een mogelijk verklaring is het verschil in de perceptie over hoe de betreffende toezichthouder met je omgaat. Is het een waakhond of een dienstverlener...?

We hopen in de toekomst gezamenlijk nog verder licht te schijnen op hoe en wanneer straffen, controles, maar juist ook vertrouwen het naleven van regels beïnvloedt.

Kortom: er is gelukkig meer aan de hand dan nutsmaximalisatie en eigenbelang. Het blijkt bijvoorbeeld dat mensen zich ook aan regels houden om andere redenen. Dat mensen gewoon eerlijk willen zijn (Alm & Torgler 2011), dat het uitmaakt hoe je behandeld wordt.

Niet mooi?

Toch wil ik de lichtpuntjes van de leerstoel en het economisch onderzoek niet beperken tot 'gelukkig is er meer dan individualisme en eigenbelang'. Er zijn zeker ook mooie aspecten aan het economisch verklaren van keuzes.

Het eerste is bijvoorbeeld dat ik nu een leuk vakgebied heb waarin ik geld kan verdienen door onderzoek te doen waar ik ook nog eens plezier in heb.

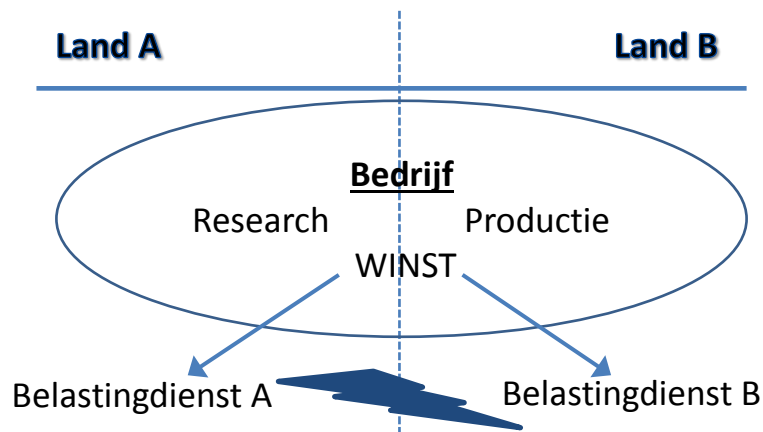
Maar minder individualistisch moeten de voordelen gezocht worden in inzicht wat kan helpen om goede beslissingen te nemen die bijvoorbeeld de welvaart vergroten.

Dus wat is mooi?

Ten eerste: inzicht in wat überhaupt de waarde maximaliseert (wat is het beste?) en het helder hebben van de belangenconflicten (wie is er slechter af?) kan helpen om de juiste beslissingen te nemen of om contracten en regels aan te passen zodat deze beslissingen worden genomen.

Als voorbeeld wil ik graag een studie aanhalen die ik met Anja De Waegenaere en Richard Sansing heb gedaan (De Waegenaere et al. 2012). Het betreft een onderzoek naar de effecten van belastingtarieven en de verdeling van de belastbare winst bij onderzoek (R&D) en productie in verschillende landen. Stel, een nieuwe technologie wordt in het ene land ontdekt, maar de producten daarna in een ander land geproduceerd. De vraag is dan: Welk land heeft dan recht op belasting over welk deel van de winst? (zie Afbeelding 1 voor een illustratie).

We laten zien hoe de belastingtarieven en de regels over wat wordt belast in welk land, de investeringsbeslissingen van bedrijven beïnvloeden. We bekijken vervolgens de consequenties hiervan voor de belastinginkomsten van de landen, maar ook voor de totale welvaart. Dit inzicht maakt duidelijk waar belangen mogelijk conflicteren en wat de beste beslissingen zijn om bijvoorbeeld de welvaart te maximaliseren. Als in deze beste oplossing één van de landen slechter af is dan nu, dan zou er besloten kunnen worden om dit recht te trekken door hen een groter deel van de belastinginkomsten te geven, om op deze manier toch de totale welvaart te maximaliseren.



Afbeelding 1. Research en productie in verschillende landen voor eenzelfde bedrijf zoals bestudeerd in De Waegenaere et al. (2012).

Ten tweede: Rekening houden met het verwachte gedrag dat gericht is op eigenbelang, kan helpen om het gedrag bij veranderende regels te voorspellen en zo de echte economische consequenties in kaart te brengen. Dit kan helpen om *die* regels te introduceren die daadwerkelijk welvaart maximaliseren.

Dit wil ik graag toelichten aan de hand van het laten bekendmaken van informatie. Aan de ene kant is het goed om bedrijven te verplichten informatie bekend te maken zodat investeerders hun geld zo goed mogelijk kunnen investeren (La Porta et al. 2006). Dit leidt tot een efficiënte investering van het geld. Echter, het bekendmaken van informatie heeft ook effecten op het gedrag van de bedrijven. De concurrenten kunnen bijvoorbeeld dingen leren en hun strategie daarop aanpassen.

Zo kan het bekendmaken van meer details over de voortgang van R&D er bijvoorbeeld toe leiden dat bedrijven minder gaan investeren in development (De Waegenaere et al. 2014). En het bekend maken van vertrouwelijke informatie die bedrijven hebben over de ontwikkeling van de markt, kan maken dat bedrijven de prijs van hun product veranderen (Vives 1984, Gal-Or 1986). Dit heeft weer effect op de welvaart van consumenten. Voor een juiste afweging betreffende wel of geen regulering is het dus van belang om te zien hoe het gedrag veranderen zal. In een studie samen met Jeroen Suijs laten we zien dat in veel gevallen de bedrijven misschien wel iets slechter af zijn door een verplichting hun vertrouwelijke marktinformatie te delen, maar dat de maatschappij en zeker de consumenten hier in veel gevallen juist baat bij hebben (Suijs & Wielhouwer 2014a).

In een vervolgstudie kijken Jeroen en ik in hoeverre bedrijven informatie zullen gaan delen als de overheid dreigt met het instellen van regels als er niets verandert (Suijs & Wielhouwer 2014b). De inzichten uit dit onderzoek kunnen bijvoorbeeld helpen om vooraf te zien of het dreigen met overheidsingrijpen ertoe zal leiden dat bedrijven meer informatie bekend gaan maken en zo zal leiden tot een vorm van zelfregulering.

Kortom: Het doorzien van zelfgerichte belangen stelt ons in staat om hierop te anticiperen en om zo via een omweg toch te komen tot een optimalisatie van het maatschappelijk belang.

Te waar om mooi te zijn: Ik wil graag afsluiten op een meer individueel niveau en tegelijk wat persoonlijker.

Als ik om me heen kijk, dan zie ik veel optimalisatie van het eigenbelang. Bij mezelf, in het verkeer, bij het bepalen van de systematiek van het toewijzen van geld binnen de universiteit, of in de politiek. En hoewel het niet altijd fout is, gaat het vaak ten koste van anderen.

Toch ken ik iemand die consequent zijn leven lang een uitzondering vormde op het nastreven van eigenbelang. Iemand die zijn vijanden liefhad. Hij leefde zo'n 2000 jaar geleden. En ik geloof dat je in Zijn Geest ook steeds meer zelf een uitzondering mag en kan worden. Hij leerde liefde, en dat is de weg naar echt leven waar voor egoïsme geen plek meer is.

Te waar om mooi te zijn? Dat is maar tijdelijk. Want ik geloof: de liefde wint.

Woord van dank!

Tot slot wil ik graag nog een aantal mensen bedanken.

Ik bedank het Bestuur van de Stichting VU-VUmc, het College van Bestuur en het bestuur van de Faculteit Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde voor de mogelijkheid om deze leerstoel te bekleden. Ik bedank hen, en ook het hoofd van de afdeling Accounting – Tom Groot – voor het hiermee getoonde vertrouwen en ik hoop ook bij de invulling van deze positie aan te tonen dat het geven van vertrouwen beantwoord kan worden.

De Amerikaanse socioloog Robert Bellah geeft in zijn boek 'Habits of the heart' onder andere de volgende aanbeveling inzake werk om iets te doen tegen het doorgeslagen individualisme.

“Om echt een verschil te kunnen maken moeten we het idee van roeping heruitvinden en terugkeren naar een eigentijdse manier van het idee dat werk een bijdrage is aan het algemeen welzijn en niet alleen iets om zelf beter van te worden.” (Bellah et al. 1985, pp.287-288, zie ook Keller 2013 p.16)

Het mooie van het begrip roeping is dat het betekent dat iemand anders je vraagt om je werk te doen (Keller 2013). Dat impliceert dat je het niet doet voor jezelf. Ik hoop op deze manier mijn ambt als hoogleraar te mogen vervullen, geroepen door iemand met een hoofdletter.

Vervolgens wil ik graag mijn collega's bedanken. Mijn directe collega's van de afdeling accounting bij de VU, maar ook co-auteurs op andere universiteiten. In deze rij wil ik in het bijzonder Anja De Waegenaere noemen. Zonder jou was ik na mijn studie waarschijnlijk nooit begonnen met onderzoek. Afgezien hiervan is de samenwerking met jou behalve productief ook gewoon prettig en ik hoop dat er dus nog vele projecten volgen.

Uiteraard wil ik ook mijn familie bedanken. Mijn ouders – mijn vader die hier vandaag aanwezig is, en mijn moeder die, voor ons helaas, dit niet meer van zo dichtbij mee kan maken. Jullie hebben me altijd gestimuleerd om me verder te ontwikkelen en daar ook waar nodig de middelen voor gegeven. Bovenal hebben jullie me Jezus leren kennen.

Lars en Kirsten. Jullie leren me hoe mooi het is om vader te zijn. Jullie zijn zo geweldig dat het geen enkele moeite kost om aan die roeping gehoor te geven. Het thuis wat jullie me samen met Nynke geven, zorgt er voor dat ik mijn werk goed kan doen, maar zorgt er ook voor dat ik het niet te veel doe.

Lieve Nynke. Achter elke succesvolle man, staat een sterkere vrouw. Of dit nu allemaal gezien moet worden als succesvol of niet, feit is dat jij voor mij de sterke vrouw achter me bent. Bedankt voor je liefde en je steun. Jij laat zonder wetenschappelijk bewijs in de praktijk zien en ervaren dat zelfgerichte nutsmaximalisatie inderdaad verdwijnt in het licht van de liefde.

Ik heb gezegd.

Referenties

- Allingham, M.G., Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J., McClelland, G.H., Schulze, W.D. (1999). Changing the social norm of compliance by voting. *Kyklos*, 52, 141-171.
- Alm, J., Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101, 635-651.
- Anderson, S.W., Dekker, H.C., Sedatole, K.L. (2010). An empirical examination of goals and performance-to-goal following the introduction of an incentive bonus plan with participative goal setting. *Management Science*, 56 (1), 90-109.
- Andreoni, J., Erard, B., Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36, 818-860.
- Banker, R. D., Lee, S. Y., Potter, G. (1996). A field study of the impact of a performance-based incentive plan. *Journal of Accounting and Economics*, 21 (2), 195–226.
- Banker, R. D., Potter, G., Srinivasan, D. (2000). An empirical investigation of an incentive plan that includes nonfinancial performance measures. *The Accounting Review*, 75 (1), 65–92.
- Banker, R. D., Lee, S.Y., Potter, G., Srinivasan, D. (2001). An empirical analysis of continuing improvements following the implementation of a performance-based compensation plan. *Journal of Accounting and Economics*, 30 (3), 315–350.
- Becker, G.S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76 (2), 169-217.
- Bellah, R.N., Madsen, R., Sullivan, W.M., Swidler, A., Tipton, S.M. (1985). *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*. University of California Press, Berkeley and Los Angeles, California.
- Bordignon, M. (1993). A fairness approach to income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 52, 345-362.
- Cherney, A. (1997). Trust as regulatory strategy: A theoretical review. *Current Issues in Criminal Justice*, 9, 71-84.

- Chi, W., Lisic, L.L., Pevzner, M. (2011). Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management? *Accounting Horizons*, 25 (2), 315-335.
- Cohen, D., Cummins, J., (2006). A retrospective evaluation of the effects of temporary partial expensing. *Finance and Economics Discussion Series*, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board, Washington D.C..
- Cohen, D., Dey, A., Lys, T. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods. *The Accounting Review* 83 (3), 757–787.
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70 (3), 447-457.
- De Waegenaere, A., Sansing, R.C., Wielhouwer, J.L. (2012). Multinational Taxation and R&D Investments. *The Accounting Review*, 87 (4), 1197-1217.
- De Waegenaere, A., Sansing, R.C., Wielhouwer, J.L. (2014). Accounting Disclosures during R&D Races under U.S. GAAP and IFRS. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.
- De Waegenaere, A., Wielhouwer, J.L., (2002). Optimal tax depreciation lives and charges under regulatory constraints. *OR Spectrum* 24, 151-177.
- De Waegenaere, A., Wielhouwer, J.L., (2011). Dynamic tax depreciation strategies. *OR Spectrum* 33, 419-444.
- Davidson III, W.N., Xie, B., Xu, W., Ning, Y. (2007). The influence of executive age, career horizon and incentives on pre-turnover earnings management. *Journal of Management & Governance*, 11 (1), 45-60.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 14 (1), 51-89.
- Edgerton, J. (2010). Investment incentives and corporate tax asymmetries. *Journal of Public Economics*, 94, 936-952.
- Edgerton, J., (2012). Investment, accounting, and the salience of the corporate income tax (No. w18472). *National Bureau of Economic Research*.
- Erard, B., Feinstein, J.S. (1994). Honesty and evasion in the tax compliance game. *RAND Journal of Economics*, 25 (1), 1-19.

- Feld, L.P., Frey, B.S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3 (2), 87-99.
- Gal-Or, E. (1986). Information transmission – Cournot and Bertrand equilibria. *Review of Economic Studies*, 53 (1), 85-92.
- Graham, J.R., Harvey, C.R., Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40 (1-3), 3-73.
- Greenberg, J. (1984). Avoiding tax avoidance: A (repeated) game-theoretic approach. *Journal of Economic Theory*, 32, 1-13.
- House, C. L., Shapiro, M. D., (2008). Temporary investment tax incentives. *American Economic Review*, 98, 737-768.
- Hulse, D.S., Livingstone, J.R., (2010). Incentive effects of bonus depreciation. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29, 578-603.
- Kalyta, P. (2009). Accounting discretion, horizon problem, and CEO retirement benefits. *The Accounting Review*, 84 (5), 1553-1573.
- Keller, T. (2013). Goed werk: Ons dagelijks werk en Gods plan voor de wereld. (R. Barkema, vert.). Uitgeverij Van Wijnen, Franeker. (Oorspronkelijk werk: Every good endeavor – Connecting your work to God's work, 2012, Dutton, New York).
- Kuang, Y.F., Qin, B., Wielhouwer, J.L. (2014). CEO origin and accrual-based earnings management. *Accounting Horizons*, 28 (3), 605-626.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2006). What works in securities laws? *Journal of Finance*, 61 (1), 1-32.
- Matsumura, E. M., Shin, J.Y. (2006). An empirical analysis of a relative performance-based incentive plan: Evidence from a postal service. *The Accounting Review*, 81(3), 533–566.
- Mendoza, J.P., Wielhouwer, J.L. (2014). Only the carrot, not the stick: Incorporating trust into the enforcement of regulation. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.
- Mendoza, J.P., Dekker, H.C., Wielhouwer, J.L. (2014a). How do perceptions of procedural fairness relate to regulatory compliance? Evidence from financial intermediaries. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.

- Mendoza, J.P., Dekker, H.C., Wielhouwer, J.L. (2014b). Count on Us! Industry Self-regulation and Regulatory Compliance. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.
- Porcano, T.M. (1988). Correlates of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9, 47-67.
- Spicer, M., Becker, L.A. (1980). Fiscal inequity and tax evasion: an experimental approach. *National Tax Journal*, 33 (2), 171–175.
- Suijs, J., Wielhouwer, J.L. (2014a). Disclosure regulation in duopoly markets: Proprietary costs and social welfare. *European Accounting Review*, 23 (2), 227-255.
- Suijs, J., Wielhouwer, J.L. (2014b). Disclosure policy choices under regulatory threat. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.
- Torgler, B. (2006). The importance of faith: Tax morale and religiosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61, 81-109.
- Vives, X. (1984). Duopoly information equilibrium: Cournot and bertrand. *Journal of Economic Theory*, 34 (1), 71-94.
- Wielhouwer, J. L., De Waegenare, A., Kort, P.M. (2000). Optimal Dynamic Investment Policy for Different Tax Depreciation Rates and Economic Depreciation Rates, *Journal of Optimization Theory and Applications*, 106 (1), 23-48.
- Wielhouwer, J.L., Wiersma, E. (2014). Investment decisions and depreciation choices under a discretionary tax depreciation rule. *Working paper*, VU University Amsterdam, Amsterdam.
- Yitzhaki, S. (1974). A note on: Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 3, 201-202.